

# 浙江寿仙谷医药股份有限公司

## 2025 年第二次投资者接待日活动召开情况

为进一步提高企业治理水平，增进公司与广大投资者之间的信息沟通，公司 2025 年第二次投资者接待日活动于 2025 年 12 月 23 日举行，公司组织投资者们参观了寿仙谷有机国药基地、洋垄厂区（未来工厂+生物育种创新中心）及寿仙谷文化馆，管理层就公司经营情况、科研进展等与广大投资者进行了充分交流，同时解答了投资者较为关注的问题。具体情况如下：

### 一、活动基本情况

1、活动时间：2025 年 12 月 23 日

2、活动地点：

（1）上午：公司基地—寿仙谷有机国药养生园；洋垄厂区—未来工厂+生物育种创新中心

（2）下午：公司总部—浙江省武义县黄龙三路 12 号。

3、出席人员：

（1）公司出席人员：董事长李明焱、副董事长李振皓、董事兼副总经理林荣志、副总经理兼董事会秘书刘国芳、财务负责人祝彪、副总经理王汉波、独立董事钱弘道、独立董事祝明、投资者服务部总监曹秀娟

（2）来访投资者：招商证券、申万宏源证券、上海申银万国证券、杭州融泰云臻私募基金、上海无花果私募基金、上海文多资产管理等机构和个人投资者共计 30 余人。

4、活动日程：

时间	活动内容
9:40-10:30	参观寿仙谷有机国药养生园
10:30-10:50	基地出发至洋垄厂区

10:50-11:50	参观洋堃厂区（未来工厂+生物育种创新中心）
11:50-12:00	洋堃厂区出发至总部
12:00-13:00	公司总部用餐
13:00-14:00	参观公司总部
15:00-16:30	投资者交流

## 二、活动主要交流情况

### 1、核心产品省外营销拓展情况，以及公司对行业的发展情况的判断

答：公司在省外的业务拓展主要围绕去壁灵芝孢子粉核心产品的推广与销售。今年通过省外渠道经销商和品牌加盟商两种模式进行渠道拓展。

从当前的宏观形势看，医药内需板块在未来一两年内整体情况将继续保持一定的复苏压力。随着国家进入高质量发展，人民群众日益追求高水平健康的趋势不会变，中国进入银发经济时代，中医药的功效被越来越多的人接受和认可的现实不会变，中药大健康产业的发展前景持续乐观，是在医药相关板块中能较早得到复苏的产业。

### 2、与梅奥医学的合作进度如何？什么时候可以出结果？

答：寿仙谷积极推进中药国际化发展。与世界顶尖医疗机构梅奥医学中心合作开展了基于寿仙谷去壁灵芝孢子粉及其复方治疗心血管疾病的研究，取得了重要进展。研究发现去壁灵芝孢子粉具有稳定斑块、改善心室功能等功效，对于开发治疗高脂血症等心血管疾病的天然药物具有良好前景。基于该项成果，双方共同申请了中国、美国、欧盟等国家和地区的发明专利，目前，专利仍在申请过程中。双方已就该项目的商业转化签订正式协议，目前双方也正在积极推进相关事宜。专利授权时间还无法准确预估。

### 3、2026年快销品上面有什么动作，在健康饮品的布局和成效

答：公司今年6月邀请了娃哈哈前销售总经理沈建刚合作成立快消品运营公司。目前已推出铁皮石斛文旦汁、铁皮石斛寿仙粥等产品。通过高频消费的快消品降低品牌认知门槛，让年轻人在日常饮食中接触中药养生，为未来的品牌及产品多元化奠定良好基础。

#### 4、杭州数智中心的建设进度以及依托杭州数智中心的未来规划如何？

答：寿仙谷杭州数智中心项目的建设正有序推进中，中心未来功能板块包括：寿仙谷营销中心、行政中心、人力资源中心、财务中心、科创中心（研发中心）、投资中心、运营中心、网络中心以及院士工作站等核心运营板块。同时配套引进康养主题酒店及健康商业综合体，形成健康产业集群，打造杭州拱墅区健康“新地标”。

#### 5、公司业绩下滑原因？如何改善？

答：阶段性业绩下滑的原因，外部原因是市场宏观形势不确定性造成的，自身原因是公司在品牌建设、渠道拓展、产品开发、营销模式创新等方面没能与时俱进，不能更好适应新的市场形势。

改善行动主要围绕“产品破圈、渠道革新、人群拓展”三大方向开展了相关工作：

①冠名浙江省游泳队，提升品牌曝光度和影响力；

②布局抖音、快手等新媒体达人直播，全方位触达不同消费人群；

③布局快消新赛道。今年6月邀请了娃哈哈前销售总经理沈建刚合作成立快消品运营公司。目前已推出铁皮石斛文旦汁、铁皮石斛寿仙粥等产品。通过高频消费的快消品降低品牌认知门槛，让年轻人在日常饮食中接触中药养生，为未来的品牌及产品多元化奠定良好基础。

④整合原有专卖店和连锁药房，开展专卖店加药房模式，进一步提升寿仙谷品牌的专业性定位，加强终端市场的建设；

⑤拓展新的商业模式，从自营为主转变为自营和经销并重，积极利用经销商的资源加快渠道和市场的开发。

#### 6、公司产品优势及竞争力说明

答：公司灵芝孢子粉类产品具有以下优势：（1）优良品种优势。仙芝1号、仙芝2号、仙芝3号、仙芝5号灵芝优良品种为公司自主选育的品种，具有有效成分含量高及产量高等优势；（2）优质原料优势。仿野生有机栽培，通过中国、欧盟、美国、日本、加拿大有机产品认证，道地药材保护与规范化种植示范基地认证，还获得了“生态原产地产品保护证书”，确保原材料安全无污染；（3）国际领先技术优势。采用公司独有的除杂去瘪子，超音速低温气流破壁，去壁浓缩等发明专利技术，解决了传统振动磨破壁法导致铬镍重金属超标，易氧化油蒿变质，多糖、三萜等有效成分含量低的三大难题，确保了产品的纯正高含量，有效成分含量提升10倍以上，安全高效，质量可控，性价比高。公司铁皮石斛类产品具有以下

优势：（1）优良品种优势。仙斛1号、仙斛2号、仙斛3号、仙斛4号优良品种为公司自主选育的品种，其有效成分粗多糖含量高，分别为47.1%、58.7%、37.6%、53.2%，远高于药典规定的25%的标准；（2）优质原料优势。仿野生有机栽培，通过中国、欧盟、美国、日本、加拿大有机产品认证，道地药材保护与规范化种植示范基地认证，还获得了“生态原产地产品保护证书”，确保原材料安全无污染；（3）优选组方，铁皮石斛性微寒，公司产品以铁皮枫斗配伍赤灵芝，平衡石斛不良影响；无糖配方，继承中药本义，适合更多人群服用；（4）不含糖。适合糖尿病人服用。

### **7、寿仙谷的未来三年分别是有哪些营销手段和计划**

答：未来三年营销上要充分发挥公司持续领先的科技创新能力和品牌宣传的势能加持，做好产品梳理与规划，形成公司核心产品矩阵，在现有去壁孢子粉的基础上，打造几大核心大单品，提升公司业务规模。第二是进一步加强渠道建设，在杭州市场和传统电商两大渠道基础上，挖掘省内潜力市场，开拓快消品渠道，布局省外具有品牌传播价值和产品消费力的重点省市。形成省内省外、线上线下，多层次全方位的市场渠道布局。

### **8、近期营销团队引进与打造计划**

答：公司近期引进娃哈哈前销售总经理沈建刚合作成立快消品运营公司，为构建新的轻养生快消品产品线进军快消品渠道做好人才团队的储备。公司始终秉持内部培养和外部引进的人才梯队建设原则，以应对公司不断发展所需的人才需求。

浙江寿仙谷医药股份有限公司董事会

2025年12月24日